

XLIX Legislatura

DEPARTAMENTO
PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 1557 de 2023

Carpetas Nos 3927 de 2023 y 3036 de 2022

Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca

CAPITAL NACIONAL DE LA BUIATRÍA

Se declara a la ciudad de Paysandú

PLANTACIÓN DE YERBA MATE

Declaración de interés general y establecimiento de incentivos para su promoción

ASOCIACIÓN OLIVÍCOLA URUGUAYA (ASOLUR)

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 10 de octubre de 2023
(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Gonzalo Onetto.

Miembros: Señores Representantes Ubaldo Aita, Alfredo Fratti, Eduardo Guadalupe, William Martínez Zaquierez, Rafael Menéndez y Juan Moreno.

Delegada de Sector: Señora Representante Sylvia Ibarguren Gauthier.

Concurre: Señor Representante César Vega Erramuspe.

Invitados: Sr. Ricardo Medina
Por ASOLUR: Sr. Gonzalo Aguirre (Presidente), Sr. Marcelo Ortega (Directivo), Sr. José Pedro Sánchez (Directivo) y Sra. María Paula Folena (Secretaria.

Secretaria: Señora Virginia Chiappara.

Prosecretaria: Señora Tatiana Cygan.

——||——

SEÑOR PRESIDENTE (Gonzalo Andrés Onetto Linale).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Dese cuenta de los asuntos entrados.

(Se lee:)

-Sesión del 6 de setiembre, palabras del señor Representante César Vega.(Asunto Nº 160705).

-Invitación de la Mesa de Ganadería sobre Campo Natural junto con el Inia, los días 10 y 11 de noviembre en Tacuarembó.

-Solicitud de audiencia, Luis Carlos Zuluaga Barañano, productor agropecuario, situación que le afecta por el Código de agua.

-Capital Nacional de la Buiatría. Se declara a la ciudad de Paysandú (C/3927/2023 Rep. 984).

——Antes de recibir a nuestro invitado, vamos a hacer algún comentario sobre los asuntos entrados.

Uno de ellos es una invitación del INIA Tacuarembó para el viernes 10 de noviembre a la hora 14 a la Mesa de Ganadería sobre Campo Natural. Es una oportunidad para trabajar sobre mecanismos de la conservación de campo natural.

Le consultamos al señor diputado Menéndez si nos puede informar sobre cómo llegar al INIA Tacuarembó.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Es muy fácil. Está ubicado en el kilómetro 386 de la Ruta N° 5, metros antes de llegar a la capital, sobre mano derecha, rumbo al norte

Después podemos informar más precisamente sobre la ubicación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Las jornadas son para el viernes 10 y el sábado 11. La invitación, específicamente, es para el viernes 10 a la hora 14, porque tendría lugar esa Mesa de Ganadería sobre Campo Natural.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Podríamos aprovechar la oportunidad y hacer un asado de camaradería.

(Hilaridad)

SEÑOR PRESIDENTE.- Yo tengo intención de ir; no sé quién de ustedes va a participar. Lo pregunto para ver si alguien va desde Montevideo, con el fin de arreglar el tema de la locomoción. Seguramente yo vaya desde Fray Bentos; tendríamos que ver qué nos queda mejor.

(Diálogos)

——De todas formas, lo vamos coordinando a través del grupo de WhatsApp.

Otro de los asuntos entrados es un proyecto de ley presentado por legisladores de distintos partidos, las señoras diputadas Cecilia Bottino Fiuri y Nancy Núñez Soler, y los señores diputados Sebastián Andújar y Juan Moreno. El proyecto es denominado "Capital Nacional de la Buiatría. (Se declara a la ciudad de Paysandú)", y su exposición de motivos dice:

"La buiatría es la rama de la medicina veterinaria que se especializa en todo lo relacionado con los bovinos y rumiantes (salud, producción, reproducción, comercialización e industrialización).

La Junta Departamental de Paysandú ha remitido a esta Cámara su aspiración de la designación de la ciudad de Paysandú como 'Capital Nacional de Buiatría', según la siguiente argumentación:

El 8 y 9 de junio en las instalaciones del Salón Egeo se llevarán a cabo 50 Jornadas Uruguayas de Buiatría.

Esta célebre actividad se lleva a cabo desde el año 1973 y es desarrollada por el Centro Médico Veterinario de Paysandú.

Ese evento veterinario se ha realizado por 50 años en forma ininterrumpida y es de los más antiguos del mundo en esta disciplina siendo declarado de interés departamental por esta Corporación durante varios años.

Consiste en disertaciones de expertos nacionales e internacionales. A su vez, cuenta con la asistencia de profesionales de diversos países.

Indudablemente, dichas jornadas, implican un aprendizaje, intercambio, capacitación y desarrollo de todos aquellos que abrazan la profesión para ser veterinarios.

Las actividades que se presentan se relacionan con el bienestar animal, sanitario, entre otros.

De acuerdo a lo expresado por los organizadores, Buiatría 'es un hito que ha marcado líneas y direcciones; es un hito de una forma académica y científica, siendo un foro en donde se han discutido situaciones emergentes y de políticas sanitarias al más alto nivel, que han llevado a este prestigio'.

En esta ocasión se tiene previsto 8 simposios y 31 charlas en dos días, con la presencia de 13 disertantes extranjeros.

Indudablemente que para Paysandú es un honor contar con esas Jornadas de Buiatría desde hace 50 años las que se llevan a cabo en el mes en que Paysandú conmemora su declaración como ciudad. En este sentido, Paysandú debería denominarse la 'Capital Nacional de la Buiatría'.

Consideramos por demás importante dicha actividad, su vigencia y el nivel de los participantes lo que engalana Paysandú.

Por ello, el Parlamento Nacional debería legislar para que Paysandú sea declarada como la Capital Nacional de la Buiatría.

Por lo anteriormente expuesto, solicito la aprobación del presente proyecto de ley".

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Comparto que -como hablábamos con el diputado Guadalupe- es de estricta justicia, porque son cincuenta años ininterrumpidos de este congreso, y el gran responsable ha sido el Centro Médico Veterinario de Paysandú, que ha trabajado arduamente. Las jornadas se han constituido en un centro de referencia al cual los veterinarios acuden en algún momento, y donde se presentan -como bien dice la exposición de motivos- trabajos no solamente internacionales sino también nacionales de gran jerarquía.

Por lo tanto, nosotros, como veterinarios, celebramos este proyecto, pero también quisiéramos firmarlo. Como Comisión de Ganadería creo que deberíamos tener la oportunidad de presentarlo con la firma de sus integrantes.

SEÑORA REPRESENTANTE IBARGUREN GAUTHIER (Sylvia).- En la misma línea que el señor diputado, creo que estas son las cosas que nos tocan en la profesión. Supimos estar en esas jornadas, tanto de estudiante como de profesional. Realmente coincido en que, además de que tienen un reconocimiento internacional para la profesión, para todos los profesionales han significado muchísimo en nuestra carrera porque, inclusive, parte de lo que se presentaba en esas jornadas después era material para que los estudiantes investigaran y profundizaran en determinados temas. Así que lo celebramos y, por supuesto, que quisiéramos ser parte.

Creo que deberíamos tratar este tema con cierta celeridad. Sería bueno que pudiéramos resolverlo en la Comisión y pasarlo al plenario lo antes posible para que se pueda votar, a fin de que no haya un desfase en el tiempo. Aprovechando que la próxima semana también hay actividad parlamentaria y si no hay oposición, propongo que pudiéramos aprobarlo hoy y, si no, en la próxima, pero que sea lo antes posible.,

SEÑOR REPRESENTANTE FRATTI (Alfredo).- Suscribo lo que han dicho mis colegas y, además, para mí tiene una importancia relevante, porque es de esos simposios o encuentros que uno a lo largo de la vida ha concurrido a cantidad y a veces te vas para tu casa y no sabes con qué te quedas; y este es uno del que algo te llevas; información nueva que está ocurriendo en el mundo, porque vienen muchos disertantes extranjeros, y cuestiones que tienen que ver con la práctica veterinaria.

En una etapa de mi vida me acostumbré más a ir a simposios en los cuales si no hubiese ido no pasaba nada, algo que no ocurre con buiatría. Realmente todos lo que hemos participado en algún momento de esos congresos, siempre algo te llevas de esas jornadas. Así que me parece que es supermerecido. La verdad que el peso lo ha llevado del Centro Médico Veterinario de Paysandú, porque no es fácil organizar, tiene un costo importante, y también para los que participan, pero lo cierto es que cada vez concurre más gente a buiatría.

Concuerdo también con la colega en darle el trámite lo más rápido posible, porque además eso le facilitaría para conseguir los *sponsor* de instituciones del Estado y demás, entonces me parece que sería un espaldarazo.

SEÑOR REPRESENTANTE GUADALUPE (Eduardo).- Coincido en su totalidad con lo que han expresado los señores diputados; es de estricta justicia. Han llevado el peso de la organización y lo han hecho con una profesionalidad digna de mejor causa.

Simplemente, quiero afiliarme a lo que los diputados preopinantes han manifestado. Lo de la urgencia es importante. El espaldarazo es un ayudita para que lo puedan financiar de mejor manera.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR PRESIDENTE.- Si hay acuerdo en darle celeridad al tema, propongo que votemos el proyecto.

El proyecto cuenta con un solo artículo que dice:

"Declárase a la ciudad de Paysandú 'Capital Nacional de la Buiatría'".

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

——Siete por la afirmativa: AFIRMATIVA. Unanimidad.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Propongo que el señor diputado Juan Moreno sea al miembro informante.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se va a votar.

(Se vota)

——Seis en siete: AFIRMATIVA.

SEÑOR REPRESENTANTE MORENO (Juan).- Quiero dejar asentado en la versión taquigráfica mi apoyo a esta moción que surgió de la Junta Departamental de Paysandú, fue trasladada a la vicepresidenta de la República y al presidente de la Cámara. Posteriormente, los tres legisladores de Paysandú, sin duda, firmamos este proyecto de ley por esta actividad que tiene tantos años y que genera un movimiento importante en nuestra ciudad, una vez por año, por la importancia y relevancia que tiene, con exponentes nacionales, regionales e internacionales en una temática bien importante como es la parte de veterinaria y sanidad de nuestro país.

Conociendo un poco la historia de aquellos valientes veterinarios del Centro Médico Veterinario de Paysandú que se juntaron a llevar adelante esta actividad y ver hoy el alcance que tiene, verdaderamente es de justicia el reconocimiento en este proyecto de ley. Creo que es algo que no solo tiene esa rica historia, sino ese intercambio tiene muchísimo para dar en los tiempos que se vienen. Fíjense que tiene hasta un alcance turístico el efecto derrame de esta actividad que se lleva a cabo cada año en Paysandú.

Así que con mucho gusto lo votamos, aceptamos la propuesta y agradecemos a la Comisión por darnos la responsabilidad de ser el miembro informante.

SEÑOR PRESIDENTE.- Continuando con la reunión, vamos a recibir al señor Ricardo Medina, coterráneo del diputado Fratti, que desde el año 1983 está dedicado a la yerba mate.

Estaba invitado a la misma reunión que el ingeniero Nin, pero los tiempos se acortaron y no lo pudimos recibir. La idea era tener el informe técnico de un profesional como Nin y, a su vez, la experiencia comercial del señor Medina, para cerrar el tema de yerba mate y poder tratarlo definitivamente.

(Ingresa a sala el señor Ricardo Medina)

——La Comisión le da la bienvenida al señor Ricardo Medina.

En su momento le hicimos llegar un proyecto presentado por el diputado Vega. El día en que se lo citó a usted, en la primera hora, vino el ingeniero Nin, especialista en este tema, que habló más sobre la historia y la yerba mate natural que hay hoy en Uruguay, y nosotros queremos saber sobre la otra pata, la parte comercial, aprovechando que usted se ha dedicado siempre a esto, y no para una firma determinada, sino trabajando en forma independiente, para ver qué viabilidad puede tener este proyecto de ley.

SEÑOR MEDINA (Ricardo).- Yo ingreso a la yerba mate aproximadamente por 1980, 1984. En ese momento, ingresé como gerente del Ingenio Santa María, que es una yerbatera que recibía de Brasil, donde se molía, se producía, se seleccionaba y se envasaban varias marcas de yerba. Ahí fue donde comenzó mi experiencia en toda la parte de recepción y selección del producto, de los atributos a favor y en contra, y todos

los problemas que generaba Brasil, todo lo que significaban los inconvenientes de los productores de Brasil, de Argentina.

Desde esa fecha nunca más me desligué de la yerba mate. En la actualidad estoy en el negocio en forma independiente, con productos de Brasil a granel o envasados para distintas empresas.

La experiencia se empieza a generar desde el momento en que nosotros empezamos a viajar a Brasil y a aprender sobre el oficio de la yerba, a entender el negocio de la yerba: qué era lo que estábamos tomando, por qué, cuáles eran las variantes. Y desde ese momento hasta ahora descubrimos un montón de cosas.

Lo único que podíamos concluir en ese entonces era que ninguno de los uruguayos sabíamos lo que estábamos tomando. La mayoría de los uruguayos toma mate, pero no sabe qué toma, no sabe percibir las diferencias, aunque sí reconoce claramente qué es bueno y qué es malo: eso lo tiene clarísimo. Por eso, cuando uno ve las marcas de yerba y los movimientos que hay en cuanto a los kilos que vienen, sabe que eso responde a cómo es el producto.

En estos momentos estamos individualmente. Yo estoy con un proveedor de varias marcas de yerba, algunas de las cuales se traen a granel y otras envasadas. Son distintos productos los que se pueden armar y seleccionar desde origen.

El negocio es una pirámide donde en Uruguay estaría solamente el consumidor. Lo importante es todo lo que se fomenta tanto en Brasil como en Argentina y en Paraguay, todos los detalles de producción, los plantíos, los secaderos, pero también se van dando situaciones cíclicas, cada cinco o seis años, donde el valor del producto sube o baja, y eso generalmente se debe a que son pequeñas chacras que están plantando yerba mate y como es un árbol de hoja perenne, lo cortan cuando quieren. Eso lleva a que si es la soja o el tabaco el producto que está siendo más rentable, no tocan la yerba. Esto va generando la subida del precio, y a partir de que eso sucede, el productor ataca la yerba y comienza a nivelar el mercado.

Por supuesto que la calidad del producto varía enormemente entre norte y sur. Cuanto más al sur nos venimos, productos más amargos tenemos. Por ejemplo, en Río Grande hay una yerba mucho más amarga y de más difícil aceptación; ya en Santa Catarina hay un producto mucho más suave, más ameno, y en Paraná, más aún.

También se da que si uno lo mira en el mismo paralelo 37, puede apreciar la importancia del suelo. Por ejemplo, la yerba argentina no es igual, estando en el mismo paralelo, que la brasilera. Lo mismo sucede con la yerba paraguaya.

Ahora, yendo al proyecto y lo que pude leer, no hay mucha referencia a de qué producto estamos hablando en Uruguay, qué producto se va a lograr, qué producto se va a secar, si va a ser aceptable o no.

Además, desde el punto de vista comercial, todas las empresas uruguayas quieren rentabilidad. Entonces, ¿cómo se va a manejar el uruguayo frente a esa competencia tan grande de Argentina y de Brasil? O sea, va a haber una demanda de precios y de costos que me parece que es muy difícil que puedan enfrentar los productores locales, a no ser que el producto esté subvencionado de alguna manera. Por ejemplo, en Brasil usted puede tener una yerba que la tonelada salga US$ 1.500, US$ 1.000 o US$ 1.200, con el mismo origen, y en el momento en que Argentina, por ejemplo, tuvo un producto que valía US$ 800, no pudo ingresar ni 1 kilo a Uruguay. Quiere decir que el costo no es un determinante; sí el sabor.

Por lo tanto, no sabría en estos momentos si ese sabor que se puede generar acá va a estar dentro de esa aceptación, y sí hay que decir que es un proceso de muchos años. Primero, plantar lleva cinco o seis años. Después, hay que tener una estructura para secar. Esos secaderos necesitan estar abastecidos durante el día porque una vez que se prende todo el mecanismo para secado, tiene que estar recibiendo toneladas y toneladas diarias para justificar y bajar costos. También se debe cosechar en determinado rango: estamos hablando de las primeras heladas, entre mayo y junio, porque es el momento en el que es más fácil secar la hoja, deshidratarla. Además, hay que ver qué sistema se va a aplicar, ¿se va a aplicar el sistema de Barbacuá o el de secaderos argentinos? Ello lleva a que el proceso de secado después del sapeco, que es la deshidratación violenta de la hoja, se pueda dar más o menos lentamente, pudiendo llevar seis horas o dos horas.

Todos estos procesos acá en Uruguay no los vemos. Acá recibimos la canchada, la molemos y la envasamos en aquellos molinos. Hay otros que ya la traen envasada.

También hay un gran tema que hace a la diferencia en el producto y es que todos los componentes de la granulometría son necesarios: le dan durabilidad, que se lave en seguida o no se lave, que haga mal. Además, está el palo, que es un ingrediente que en Argentina es aceptado, pero acá no. Sin embargo, para la ecuación y los precios, muchas veces lo tomamos molido al palo.

Entonces, uno empieza a mirar en el producto qué es lo que está tomando. Creo que el uruguayo elige bien o tiene idea, pero no sabe el detalle de las circunstancias que lo rodean.

También debemos pensar que todas las empresas tienen un tema económico, les debe resultar rentable. Entonces, por más que logren hacer una excelente calidad, están topeados en el valor de mercado. Yo puedo hacer un espectacular producto, pero no lo puedo poner a $ 220 en la plaza porque tiene un tope de precio.

Entonces, eso también estaría condicionando toda esta situación de la yerba.

Por lo tanto, habría que lograr un producto de calidad, y cuando digo esto, hay que ver cuánto de hoja, cuánto de palo, pero también de sabor; creo que la gente sabe del sabor. Hay yerbas que le dan un retrogusto amargo que no lo hace agradable, y la gente sin saber, va buscando, va seleccionando y va identificando esas cosas. No hay una cultura acá en el sentido de indicarle a la gente para irla educando no en lo que le tiene que gustar, pero sí para darle una explicación a lo que ellos van sintiendo. Igual el mercado va cambiando. En este momento, se hace una yerba más lavada; hoy se toma agua adentro de un mate: se perdió la tradición de darle media vuelta, se perdió la tradición de ensillar, se perdió la tradición de valorar esas cosas; lo ideal es salir con un termo y un mate a la rambla, pero no todo es lo mismo.

Ahora, si se produce acá, por ejemplo, ¿a quién se lo venderían? ¿Las empresas que estarían dispuestas a comprarlo tienen un compromiso para comprarlo o después se va a ir a una lucha de precio con el productor comparándolo con lo de mercado y va a terminar siendo un fracaso?

Entonces, me parece que lo preocupante es que Brasil es el 99 % de la yerba que se consume en Uruguay; de Argentina no entra nada, si se miran los ingresos de los años anteriores, por más que estuviera un 50 % más barata, no entraba. Quiere decir que estamos apuntando directamente a Brasil, que es como las cuencas lecheras, tiene una cantidad de productores de yerba que continuamente están abasteciendo los secaderos, y esos secaderos tienen una fidelidad con esos productores; si bien les regulan el precio del mercado, ya tienen asignados los ingresos, los cortes, el momento de cortar. No es

fácil, hay que contratar gente para ir a cortar porque los cortes tienen 24 horas para llegar al secadero; si en 24 horas no están en el secadero, esa yerba termina podrida, termina negra, petreada como le dicen, y ya no se puede consumir. Quiere decir que hay que tener una gestión de secado y pasado por los sapecos muy organizada. También eso requiere una confiabilidad con los productores, porque hay gente más pícara y menos pícara, y se pueden mezclar otras hojas que no son, otro *Ílex* que no es, y eso todo hace volumen. En el granel la forma en que eso se determina y se identifica es cuando preparo el mate.

Este es un pantallazo general del negocio de yerba.

SEÑOR REPRESENTANTE MORENO (Juan).- Evidentemente, la yerba mate y la cultura del mate se han ido transformando. Hoy tenemos más yuyos en la yerba -o por lo menos es lo que se dice en el paquete- que propiamente yerba mate. Hay de diferentes sabores, indicadas para diferentes órganos del cuerpo humano; hay hasta con cannabis, sin THC, que es el alucinógeno.

Creo que aquí, en Uruguay, donde tenemos las buenas costumbres de la libertad de comercio, de la oferta y la demanda, está bueno escuchar a quienes están dentro de la cadena de la yerba mate.

Quisiera saber si hay registro de cuánto se consume en Uruguay, cuánto se importa.

Estoy de acuerdo en que la yerba argentina, ni aunque valga el 10 % de lo que vale la brasilera, seguramente no venga porque no hay quien la tome.

Realmente creo que allí habría que separar un poquito y mirar más allá del proyecto de ley del diputado Vega, que apunta al sector productivo, a la industrialización, para ver por dónde se puede comenzar en este tipo de producciones no tradicionales y dónde se podría fortalecer.

La otra consulta es si está abierto el mercado para traer eso a granel no picado y que se pueda picar acá, aunque por los tiempos que usted mencionó, no se podría. Quiero terminar de entender bien los tiempos y qué es lo que se puede hacer porque, más allá de la producción, la yerba mate, lo que consumimos y la cultura que tenemos, estamos para apoyar todo lo que refiere al valor agregado para generar trabajo que se pueda hacer en Uruguay, pero queremos informarnos bien desde dónde comenzar, qué es importante apoyar en la cadena, porque más allá del proyecto de ley de Vega, que está bueno, a veces, las realidades regionales y las diferentes libertades del comercio, de oferta y demanda -sobre todo ante un país como Brasil, que está arriba nuestro-, indican que hay que manejarse con prudencia.

Entonces, quisiera saber qué liberación hay para la importación, qué tipo de materia prima es la que se permite traer, cuántos kilos en el año se consumen en Uruguay y si lo que tenemos proyectado en el país cubriría la demanda, para irme orientando y teniendo conocimiento de algo que para mí es totalmente desconocido, más allá de consumir 1 kilo de yerba por semana.

SEÑOR REPRESENTANTE AITA (Ubaldo).- Le agradezco sinceramente la información. Mi pregunta es muy concreta. ¿Usted considera viable el cultivo y procesamiento de la yerba mate en el país?

SEÑOR PRESIDENTE.- Mi pregunta viene por ese lado también. Quisiera saber por qué es que, siendo a nivel mundial prácticamente el país que más consume per cápita -creo que estamos ahí con Siria o alguno de esos países-, casi 10 kilos por año por persona, no ha habido en Uruguay una gran plantación de yerba mate que cubra aunque

sea parte del consumo de nuestro mercado interno. Es la famosa pregunta que nos hacemos todos.

SEÑOR MEDINA (Ricardo).- En primer lugar, nosotros tenemos 32.000.000 de kilos, que es lo que marcan los ingresos. En este momento tenemos unas veintiséis empresas que están trabajando con yerba mate. Esas veintiséis empresas tienen ochenta marcas. Ahora, el 93 % de ese ingreso lo generan cinco empresas, y cuando miro la última, la quinta empresa, ya está con un 2 % del mercado. Es asombroso tener veintiséis empresas, de las cuales, la quinta tiene un 2 % del mercado. Quiere decir que ¿quedaría en manos de quién la compra de ese producto que se podría hacer, que tendría que estar en sabor, calidad y precio como para enfrentar una empresa que tiene el 70 %, tiene un interés y es una de las principales productoras de Brasil?

De todas maneras, hay otra yerba que nombró el diputado. Yo me había olvidado de la compuesta, que es lo que permite también ingresos de otros tipos de yerba porque se les tapa el sabor con el del yuyo. Entonces, volvemos a ecuaciones de rentabilidad de las empresas locales para tratar de promediar un precio que les genere rentabilidad ya que puedo disimular la calidad o el tipo de yerba.

Por otro lado, no es un medicamento. Entonces, nadie puede comprobar que eso le haga algo a alguien: ¿es adelgazante o no es adelgazante?, ¿le hace bien a los cálculos o no le hace bien a los cálculos? Es lo mismo que si yo le echara ese mismo yuyo al producto. ¿En qué porcentajes está eso en la yerba mate? O sea, las cifras de porcentajes son mínimas de lo que es yuyo; hay una diferencia de precio evidentemente.

Entonces, tendría que ser un muy buen producto el que se logre. No quiero decir que no lo sea, pero sería bueno experimentarlo para saber ya qué éxito puede tener. Si llegara a ser un buen producto el que se lograra en plaza, va a tener que pelear en el mercado contra precios, contra Brasil, contra estructuras, no contra Argentina porque en treinta o cuarenta años nunca ingresó la yerba argentina; ingresó poquísimo, siempre se hizo con gente que quería incentivar bajos recursos con buena rentabilidad, pero nunca logró captar mercado. Sí es la yerba que tiene mejor aspecto; es una yerba muy bien presentada. El problema es cuando hay que tomar el mate. Por eso los argentinos toman matecitos chiquitos que los pueden lavar bien rápido, mientras que a nosotros nos gusta ese tipo de yerba que hinche, que tenga espuma, que dure, que sea sabrosa, que tenga un sabor dulzón, porque hay yerbas que dejan amargor en la boca y otras que no.

También a veces es complicado el tema de los ingresos porque hay regiones que no pueden abastecer los consumos y por eso es la variación de la yerba. Cuando no tengo mucha yerba del norte, tengo que empezar a colocar más yerba del sur, y eso hace que un producto vaya variando en calidad.

Hoy por hoy, se están comenzando a establecer muchas más yerbateras en el norte porque se sabe que toda la parte de Paraná es una tierra muy buena en lo que tiene que ver con la calidad del producto. Por ejemplo, a mí no me afectaría el palo porque es algo visual; sí me afecta el palo si es molido porque ese palo va a pesar, va a ocupar un lugar dentro del kilo, pero no va a aportar nada; es más: me lo voy a tomar; pero si se logra que el producto tenga ese componente de otra manera de yerba mate, siempre termino en otro producto final.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quedó pendiente la respuesta a la pregunta del diputado Moreno sobre cómo se puede traer la yerba, si solo envasada, si se puede traer a granel.

SEÑOR MEDINA (Ricardo).- Hasta hace veinte o treinta años había una exoneración arancelaria para la yerba que permitía que se trajera a granel, "canchada", como se llama, para que se moliera y se envasara aquí. Esa exoneración de impuestos

se eliminó y junto con eso se eliminaron todos los molinos del Uruguay; nadie más muele ni envasa. ¿Qué sería lo bueno de eso? Que podríamos hacer los productos que queremos, zarandear, ir tamizando y variando la granulometría; no estaríamos recibiendo un empaquetado, un producto pronto dentro del paquete. Cuando nos damos cuenta del problema ya lo tenemos en la plaza. Esas serían las diferencias. Eso permitiría que muchas de las pequeñas marcas pudieran comprar, seleccionar o decidir qué es lo que pueden poner en su producto. Hoy no tienen esa posibilidad porque les piden un camión de 25.000 kilos para poder venir; entonces, es muy difícil comenzar.

Yo tengo un listado de veintiséis empresas que no llegan a los costos, por lo que tienen que comprar en yerbateras de Brasil que tienen otra calidad. Entonces, cuando los uruguayos van a consumir el producto, no tiene venta ni rotación. Los crecimientos se dan por calidad; no hay otra forma.

No quiero nombrar marcas, pero hay algunas que están acá y uno ve que empiezan a caer y caer uno piensa: "Si yo tengo un producto bueno, ¿por qué va a caer?". O si tengo un producto malo, "¿por qué va a crecer?". No hay grandes campañas publicitarias; quiere decir que el propio producto es el que hace esto que lleva a que la persona diga: "Tengo una venta de 50.000 kilos; si bajo el precio de US$ 1.500 a US$ 1.200, ¿cuánto me significa en el año?". El empresario ya hizo esa cuenta. Hay que tener gente con principios, a la que realmente le guste el producto, que quiera el producto, que pueda ofrecerlo y que esté dispuesta a esperar por la rentabilidad. Ahí van a agradecer todos los uruguayos.

Con respecto al proyecto de Uruguay, creo que lo principal es poder ubicar el producto en sí, si va a tener aceptación o no. No sé si hay un estudio, una prueba directa del producto al no tener barbacuá o secadero. Los molinos de Brasil y Argentina hoy ya tienen secaderos, tienen estufa para poder acelerar el proceso de envejecimiento, tienen galpones -que son heladeras- para poder retardar eso. Entonces, ya hay un dominio de todo el negocio que les permite decir: "Yo quiero vender la yerba verde en Brasil; ¿qué hago? Voy, cosecho, y la pongo en la heladera". La heladera que es, reitero, del tamaño de un galpón. Después de dos o tres meses en el mercado brasilero, como a ellos les gusta verde, la devuelven. Esa devolución, generalmente, termina en el Uruguay. Nadie tira kilos de yerba y nosotros precisamos ese polvo.

El proceso de envejecimiento, con el que nosotros tenemos la costumbre de tomar mate, es simplemente por la demora que había en el viaje que hacía la yerba desde Brasil hacia acá. Entonces, en el viaje se secaba. Capaz que si nosotros tuviéramos la oportunidad de tomar esa yerba verde, comprobaríamos que es exquisita y no estaríamos consumiendo yerba vieja o de más de dos años. Esa yerba es fresca, sabrosa; no le estoy haciendo la propaganda a la yerba de Brasil pero, realmente, cuando uno tiene la bombilla y los elementos para poder probarla, nota que es algo muy suave, muy agradable de beber, con todos los atributos de la yerba siendo solo polvo. Nos hemos ido acostumbrando a eso y no se trata de cambiar la costumbre de Uruguay.

SEÑOR REPRESENTANTE FRATTI (Alfredo).- Antes que nada quiero agradecer la presencia de Ricardo Medina en la Comisión: para mí es un gusto recibirlo, después de tanto tiempo que no nos veíamos.

De la experiencia de la importación de Brasil, me gustaría saber cuánto de lo que viene acá se produce en Río Grande do Sul de la mitad para abajo, que sería lo más parecido a nosotros -por su suelo y clima- porque de la mitad para arriba tiene bastante diferencia.

SEÑOR REPRESENTANTE MORENO (Juan).- Quisiera saber si hay posibilidad de saber cuántos kilos se importan anualmente desde brasil.

(Interrupción de la señora representante Sylvia Ibarguren Gauthier)

——Me dicen que ya lo informó; se me escapó: perdón presidente.

Por otro lado, quisiera rectificar lo de Argentina. Fíjense la realidad que hoy estamos padeciendo en la frontera, y si hay algo que no se trae de Argentina es la yerba. Se traen todos lo productos menos la yerba; así que sí será verdad esa realidad que se está relatando. Puedo decir, por haber estado en la frontera y consumir el producto, que la yerba verde que se menciona es realmente otra y vale la pena tomarla. Si tuviéramos la posibilidad de tenerla de forma permanente al alcance de nuestras manos en la capital, o por lo menos en nuestra zona, sería un diferencial, porque es mucho mejor que la yerba superseca que nos llega a nosotros.

Después miro la versión taquigráfica porque no escuché lo de la cantidad de kilos.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- La primera pregunta es la siguiente. Por los números se infiere que el uruguayo es fiel a la marca. ¿O se produce una rotación y se vuelve a las marcas más vendidas?

Voy a la segunda pregunta. La yerba que importa Uruguay, ¿es exclusiva para el uso en el mate, o algún porcentaje termina en la industria de bebidas, como hemos escuchado?

SEÑOR MEDINA (Ricardo).- Primero, contestando la pregunta del diputado Moreno, son unos 32.000.000 de kilos anuales, más o menos.

Por otro lado, el cien por cien de la yerba es solo para consumo en el mate. Han intentado hacer saquitos de té, pero no funcionó. Han hecho bebidas energizantes, que tampoco funcionaron. Se quisieron vender en China -la elaboración fue de Montevideo Refrescos- pero por ahora esos intentos no progresaron. Para nosotros es el mate, el termo y nada más que eso.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Faltaría lo de la fidelidad en el consumo.

SEÑOR MEDINA (Ricardo).- Acá tenemos una gran cantidad de productores dentro de la zona de los 800 metros cerca de Passo Fundo, vamos a decirlo así. Esa zona, con esos metros, es la mayor productora de yerba dentro de Río Grande, después se extiende casi hasta el Paraguay. Está en un cincuenta- cincuenta, a ojo de buen cubero, pero la zona norte viene creciendo, y muchos de los yerbatales que están dentro de Río Grande son más para un consumo local. A nosotros nos viene más del norte, en la medida en que se viene complicando por el amargor del sur; más bien por eso. Aquí la comercialización es distinta; ellos no tienen grandes marcas, como Argentina o nosotros. Los productores tienen regiones individualizadas y, de repente, el líder en Pelotas es uno y en Passo Fundo es otro; no sé por qué sucede eso, pero no generalizan que uno tenga el total del mercado, en exclusividad, dentro de Río Grande. En nuestro caso, en un principio nosotros teníamos un mercado que era Montevideo, otro en la parte del este y otro en el oeste. Desde hace veinte años eso viene cambiando: Uruguay ya se generalizó en el consumo y la proporcionalidad se mantiene en todo el país. Antes sucedía que, por ejemplo, Paysandú compraba una marca, Colonia otra, Cerro Largo otra y Montevideo otra.

Antes de finalizar, quiero agradecer a la Comisión por haberme convocado. Para mí era importante darles un panorama lo más claro posible para que tuvieran el punto de

vista objetivo de una persona que solo está en el rubro, pero no soy dueño de marca ni de yerbateras. Simplemente me encontré con todos estos problemas dentro del mercado, y esa fue mi experiencia.

Espero que lleguen a la mejor resolución por todos los uruguayos, porque vamos a pagar todos y vamos a disfrutarla todos, así que tengan mucha suerte en esto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la comparecencia del señor Ricardo Medina, que ha sido muy instructiva.

(Se retira de sala el señor Ricardo Medina.- Ingresa una delegación de la Asociación Olivícola Uruguaya, Asolur)

——La Comisión da la bienvenida a los representantes de la Asociación Olivícola Uruguaya, Asolur, señores Gonzalo Aguirre, presidente, Marcelo Ortega y José Pedro Sánchez, directivos, y señora María Paula Folena, secretaria, a quienes cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR AGUIRRE (Gonzalo).- Es un gusto estar aquí.

Personalmente soy productor de Cerro Largo.

Hemos preparado una carpeta en la que figura información, la historia de la asociación, cómo estamos trabajando y hacia dónde estamos apuntando, así como todo lo que pensamos que podríamos trabajar en conjunto para resolver algunas cosas de este sector que se creó hace alrededor de veinte años. Hoy en día es un sector muy importante, aunque cuesta verlo: se trata del frutal más plantado en el Uruguay, con casi 7.000 hectáreas, 6.000 y algo. Llegamos a tener 8.000 o 9.000 hectáreas y, si no me equivoco, como decía, hoy en día es el frutal más plantado en el Uruguay. Es un sector diferente que aporta mano de obra, y un capital importante, siendo un sector a largo plazo. Acá no se entra tan fácil; en el aceite de oliva hay que esperar por lo menos cuatro o cinco años para la primera cosecha comercial, pero si vamos al desarrollo de marcas, venta, etcétera, estamos hablando de no menos de ocho o diez años para ver resultados.

Nosotros apuntamos a la calidad y hoy este puede ser un buen ejemplo en el Uruguay. Nuestro país no compite en cantidad -es una frase muy repetida, pero en este sector es así- pero hay unos nichos de calidad muy importantes y a eso apuntamos. En Uruguay hubo una gran evolución en el sentido de apreciar la calidad, y hacia afuera esos nichos son muy importantes. Creo que eso es relevante por el propio sector y pienso que aporta calidad al producto uruguayo. Cuando uno regala una botellita de aceite de oliva es para toda la familia; es un producto de la tierra muy apreciado, un producto auténtico que se puede aprovechar más y puede dar esa imagen de marca- país que se pretende.

En el material que preparamos hicimos una recopilación de cosas en las que vamos peleando y viendo cómo podemos hacernos un lugar en el mercado. En ese sentido, el control de calidad de los aceites para nosotros es clave. Al Uruguay entran muchos aceites, y un alto porcentaje de ellos no cumple con la calidad que dice tener. Para nosotros esto es importante, porque estamos compitiendo con grandes marcas del mundo que dicen ser "virgen extra" -o extra virgen, que es lo mismo- y no lo son. Desde hace tiempo que estamos hablando y viendo esto y no sabemos qué podemos hacer para que, de alguna manera, se premie el esfuerzo que hace el productor uruguayo de llevar esa calidad. A veces decimos que estamos condenados a esa calidad. Para tener productividad y calidad, hay una cantidad de condiciones que deben darse en el campo que cuestan mucho. A veces ese esfuerzo se ve desmerecido por los aceites importados: grandes marcas que llegan acá principalmente de Italia, España y de otros países a

veces en condiciones con las que es difícil competir. Entonces, para nosotros es muy importante que se dé ese contralor de los aceites importados.

SEÑOR ORTEGA (Marcelo).- Como decía Gonzalo, estamos condenados a hacer buenos aceites, porque el clima que tiene Uruguay no permite que la fruta permanezca mucho en el árbol porque, si no, aparecen hongos. Entonces, debemos cosechar entre marzo y julio, cuando en Europa pueden cosechar durante ocho meses por lo que, obviamente, los rendimientos que ellos obtienen son prácticamente el doble que los nuestros. Por eso, es muy importante el tema de la competencia que plantea Gonzalo, porque estamos ofreciendo al consumidor uruguayo y al mundo aceites de gran calidad que en España, en Europa, se comercializan desde 30 euros el litro para arriba y competimos con aceites importados. En el material que les dejamos está la explicación: en el año 2010 la Facultad de Química, que tiene un panel reconocido por el COI, hizo análisis de góndola de aceites importados y nueve de diez no cumplieron con lo que decían ser. Ahí tenemos un problema importante porque, para nosotros erróneamente, como se trata de un producto natural -que no es como el aceite de maíz o de girasol, es un jugo, nada más-, que no ocasiona un daño a la salud -es simplemente una estafa al consumidor-, Salud Pública, que debería controlar, no actúa. Ahí tenemos un gran problema porque los aceites españoles, italianos, que se importan en Uruguay -que la gente considera que son buenos, teniendo en cuenta su origen-, no son lo que dicen ser. En el mejor de los casos son vírgenes y a veces son lampantes y, si bien no generan daños, no son aptos para el consumo humano. Este es un tema que para nosotros es fundamental y hace a la competitividad del sector.

SEÑOR SÁNCHEZ (José Pedro).- Lo que dice Marcelo es así: en realidad nosotros no queremos que no dejen entrar aceite importado: que venga todo el aceite importado que se quiera. Estamos tranquilos de que podemos competir bien con el aceite importado, lo que no queremos es la competencia desleal. Si nuestra botella de extra virgen dice "extra virgen", compitamos con otros aceites que también lo sean. Lo que pasa hoy es que hay aceite importado que no es extra virgen y, si bien químicamente cumplen con los requisitos para serlo, el problema es sensorial. Hoy estamos autorizando la importación de aceite extra virgen con resultados de paneles sensoriales de afuera. Eso quiere decir que toman paneles sensoriales de otros países, relativamente más laxos, y a su vez ese aceite sube a un barco en Europa, sufre altas temperaturas, se manipula, llega a un depósito, y cuando llega a la góndola del supermercado es seguro que no es extra virgen. Eso, por un lado, nos hace una competencia desleal y, por otro, engaña al consumidor. Lo que pasa es que Salud Pública, que debería encargarse de estos controles, alguna vez nos dijo: "Nadie se va a morir por consumir un aceite virgen o lampante que no sea extra virgen", y no le va a poner nunca el foco que debería.

Tuvimos asamblea de accionistas hace un par de semanas e hicimos una encuesta para ver cuáles deberían ser las prioridades de Asolur a futuro, y en lo único que hubo un cien por cien de concordancia es en que queremos mejorar el control de los aceites importados para competir bien. No es que nadie se vaya a morir, pero es una competencia desleal y una estafa al consumidor. Creemos que Salud Pública hoy no está controlando esto. No sabemos si debería hacerlo la propia Salud Pública o no, pero creemos que alguien debería controlar esto.

Como ejemplo de algo que pasó hace poco en un país vecino -el principal país de destino de nuestras exportaciones-, desde hace casi tres meses, Brasil está obligando a hacer un análisis sensorial al cien por cien del aceite de oliva extra virgen que entra a ese país. Creemos que en Uruguay tendríamos que hacer lo mismo; tenemos un panel sensorial en Facultad de Química, avalado por el COI, que está preparado para hacer

estos análisis, por lo cual no vemos mucha complejidad para que se tome una medida que nos permitiría competir lealmente y evitar una estafa a los consumidores.

SEÑOR ORTEGA (Marcelo).- Agrego un detalle: muchas veces, Brasil hace los análisis en Uruguay. Ahora tienen un solo comité autorizado; por eso, muchas veces hacen los análisis en Uruguay, en la Facultad de Química.

SEÑOR AGUIRRE (Gonzalo).- Desde hace diez años, Brasil tiene una ley en la materia, y este año, por una medida judicial, están controlando todos los aceites, a través de análisis organolépticos. Antes contaban con la ley, pero tenían el problema del contralor, que se dividía entre los ministerios de salud y de agronomía, y no era efectivo. Ahora, hay un control estricto. En esa dirección va Brasil.

Obviamente, este es un tema no solo de Uruguay y Brasil, sino de muchos otros países, pero hay una tendencia a defender al productor local, que consideramos importante. Para eso hay que tener en cuenta la cuestión de los fondos, quién controla, quién hace los análisis. Hoy hay algún problema a nivel de presupuesto; aparentemente, el LATU hoy tiene menos presupuesto para controlar los aceites. Es un tema que explicamos y que creemos que hay que tener en cuenta.

SEÑOR SÁNCHEZ (José Pedro).- Con respecto a lo que dice Gonzalo, cabe señalar que Uruguay va en línea opuesta a la de Brasil. Aquí no solamente no hacemos análisis sensoriales, sino que los análisis físico- químicos que hacía el LATU al cien por ciento de los aceites que entraban antes, ahora, a partir de un decreto que bajó la tasa que se cobra por análisis del LATU, ya no se está haciendo a ese cien por ciento.

El reclamo histórico de Asolur fue hacer análisis físico- químicos y sensoriales al cien por ciento del aceite que entra. Sin embargo, seguimos sin hacer análisis sensoriales y, a su vez, el análisis físico- químico se hace por muestreo. Es decir, estamos yendo en la dirección opuesta a la que nosotros creemos que deberíamos ir para ayudar a este rubro. Como decía Gonzalo, tuvimos más de 8.000 hectáreas dedicadas a esto, pero hoy solo quedan 6.000 hectáreas. Lamentablemente, todos los años se siguen abandonando hectáreas de olivos por razones de competitividad.

SEÑOR PRESIDENTE.- Vamos a pasar a una ronda de preguntas por parte de los señores diputados.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Muchas gracias a la delegación por su presencia en esta Comisión.

Cuando ustedes hablaban de las propiedades físicas y químicas recordaba que hace treinta años tuve una profesora de Química que decía que el único aceite que había que consumir era el de oliva. Y cuando le preguntaban sobre el aceite para freír, decía que no se debían comer frituras, pero que en caso de que se tuviera que freír, también se debía usar aceite de oliva.

(Diálogos)

——Esto lo decía hace treinta años. Realmente, el aceite de oliva es un producto muy apreciado por la sociedad uruguaya; incluso, cada vez más.

Quiero plantear que me surge alguna duda con respecto a cuál es la diferencia entre un aceite virgen y uno extra virgen. Sería bueno que ustedes lo aclararan.

Tengo otra duda con respecto a lo que ustedes manifestaron en el sentido de que un aceite extra virgen, aparentemente, cumpliría con las cualidades químicas, pero no con las pruebas sensoriales u organolépticas. Mi pregunta es si, en definitiva, no es el consumidor el que lo tiene que determinar. Por ejemplo, sabemos que en Uruguay una

carne picada debe tener determinado porcentaje de grasa y de carne, pero en el mercado encontramos variedad; no todo es homogéneo y, en definitiva, es el consumidor el que termina haciendo su elección de compra por determinadas marcas o productos.

También me gustaría saber si han hecho algún tipo de denuncia concreta y dónde, porque tengo dudas en cuanto a si esto corresponde al Ministerio de Salud Pública o, por ejemplo, a la Unidad Defensa del Consumidor.

Gracias.

SEÑOR REPRESENTANTE MORENO (Juan).- En primera instancia, quiero justificar la ausencia del diputado Marne Osorio por problemas de salud. Ayer me solicitó que lo excusara ante la delegación que está presente en este momento por no poder asistir.

De manera que lo primero es saludar a la delegación y dejar constancia en la versión taquigráfica de esta solicitud del señor diputado.

En cuanto a las preguntas, con respecto a la productividad se ha explicado que hay un período de cosecha y que hay un ataque de hongos. Quisiera saber por qué no se puede dar continuidad al producto. Creo que hay agroquímicos para el control del hongo; eso fue lo que escuché. Por eso pregunto por qué no se le puede dar continuidad y si hay una limitante o restricción de su uso.

Por otro lado, en la misma línea de lo que decía el diputado Menéndez, creo que es de justicia lo que ustedes están poniendo arriba de la mesa. Creo que es algo que hay que consultar; considero que los ministerios de Ganadería y de Salud Pública van a tener que responder en ese sentido.

Considero que nos traen un lindo desafío para atender.

De mi parte, entiendo que el planteo es de justicia, si hay una competencia desleal en un sector productivo que está en claro desarrollo, que es bien importante y que debemos cuidar por todo lo que genera.

Gracias.

SEÑOR REPRESENTANTE MARTÍNEZ ZAQUIEREZ (William).- En primer lugar, quiero agradecer la participación de la delegación en la Comisión.

Me gustaría saber a cuántos productores corresponden esas 6.000 hectáreas que ustedes plantean, a cuántos trabajadores involucra el sector, en general, ya sea en zafra como en las distintas etapas de la cadena agroindustrial, y cuál es el tamaño de los productores, en número de plantas, para saber si la producción está muy concentrada o es pareja o equitativa.

También quiero hacerles una pregunta vinculada a la industria aceitera. Quisiera saber si la parte de infraestructura de la industria para el procesamiento de la producción está desarrollada y es acorde a los volúmenes que ustedes manejan o si hay limitantes en ese sentido.

SEÑOR REPRESENTANTE FRATTI (Alfredo).- Quiero decirles que me parece oportuna la presencia de ustedes en la Comisión no solo por la preocupación que plantean, sino porque, al menos para mí, este tema es bastante nuevo.

Primero, quisiera saber lo mismo que planteaba el diputado Menéndez, es decir, cuál es la diferencia entre el aceite virgen y el extra virgen.

Por otro lado, escuché de parte de alguien que se dedica a este rubro del aceite de oliva que el aceite tiene un tiempo de vigencia y que después de un año ya no es lo

mismo. Yo no he visto que se indique la fecha de vencimiento en el aceite, por lo menos en el importado, y creo que en el nacional, tampoco. Pero escuché que se manejaba el plazo de un año. Me gustaría que ustedes, que están en esto, me dijeran si es así.

Yo creo que este no es un tema de Salud Pública; me parece que esto no va por ese lado. Va sí por una competencia y por un análisis, como ustedes dicen, sensorial y químico. Capaz que eso sería lo ideal, pero me da la impresión de que habría que ir por partes. Capaz que lo más fácil para alcanzar acuerdos desde el punto de vista legislativo sería plantear análisis químicos. Digo esto porque lo importante no es decirles a todo que sí, sino buscar alguna posible solución, que para mí va por el lado de los análisis químicos, dado que lo sensorial es relativo. Alguien podría plantear esta cuestión de que es el consumidor el que elige y que tiene libertad de hacerlo. Pero entiendo que se puede plantear que compitan en igualdad de condiciones por lo menos en cuanto a los aspectos químicos. No sé si esto lo hacía o lo está haciendo el LATU y cuál es el mecanismo que se utiliza.

En realidad, creo que ahora que Uruguay está produciendo este aceite, se debería hacer un análisis a todos los importados, como pasa con otros productos, por lo menos para que haya igualdad de competencia con el producto nacional.

Nada más. Gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Mi pregunta también viene por ese lado. Estoy totalmente de acuerdo con lo que plantean. Eso es lo primero.

Me gustaría saber si alguna vez el LATU hizo los análisis completos de los aceites importados que hoy estarían compitiendo deslealmente -sin tener la etiqueta adecuada que diga que realmente son virgen, extra virgen o lo que corresponda, porque creo que eso sí lo mira el consumidor final- ; y, si lo hizo, quisiera saber cuándo lo dejó de hacer. Ustedes ya explicaron por qué no se hace. Si hay productos importados, absolutamente todos deben pasar por el LATU para que se certifique si es aceite virgen, extra virgen o lo que sea.

Muchas gracias.

SEÑOR AGUIRRE (Gonzalo).- Desde el punto de vista químico, el aceite virgen extra o extra virgen, que es lo mismo, es el que tiene menos de 0,8 % de acidez. Los vírgenes son los que tienen desde 0,8 % a 2 % de acidez. Los aceites que tienen una acidez superior a 2 % son aceites lampantes, no aptos para el consumo humano.

Hay un porcentaje importante de aceites importados que dicen ser virgen extra que, muchas veces, son lampantes.

SEÑOR ORTEGA (Marcelo).- En cuanto a los análisis, aquí se planteaban los sensoriales y los químicos.

La industria del aceite de oliva es de las que más problemas de falsificación o adulteración tienen en el mundo, porque como es más caro que el aceite de girasol y demás, es un aceite que se adultera.

Los análisis que implementa periódicamente el COI -continuamente se van agregando otros, porque la cuestión es poder descubrir las falsificaciones- son complejos, y se busca que sean cada vez más sencillos. Pero es fundamental el análisis sensorial. Los paneles de cata son paneles adiestrados que el COI certifica y que llevan mucho tiempo de entrenamiento. En Uruguay, la Facultad de Química se reúne periódicamente para analizar aceites, aunque eso no tenga un fin comercial, es decir, simplemente para mantener la capacidad de poder distinguir. Como decía Gonzalo hace un rato, es uno de

los análisis más indicados para determinar la adulteración y el estado del aceite. Entonces, no es un análisis aleatorio, por más que lo pueda parecer, sino que es un análisis fundamental para la determinación de un aceite de calidad.

De manera que solamente los análisis físico- químicos no serían suficientes para determinar si un aceite es virgen o virgen extra. Como decía Gonzalo, debe tener determinado nivel de acidez, determinado nivel de peróxidos, que indican la oxidación, determinado nivel de Delta- K; son una infinidad de análisis en los cuales no puede haber una desviación mayor a cero.

Para que tengan una idea, un aceite virgen extra es un aceite cuasi perfecto, sin ningún defecto.

En cuanto a que sea el consumidor el que defina qué consumir, obviamente, es él quien lo hace, pero el problema que tenemos es que el consumidor, sobre todo en estos países -si bien en Europa también pasa- en los que no estamos acostumbrados al consumo de aceite de oliva, cree que los aceites que presentan defectos organolépticos son los aceites de oliva buenos, porque estamos acostumbrados a utilizar esos, que son los que conocíamos.

Todos estos análisis y toda esta clasificación de los aceites de oliva son bastante recientes a nivel mundial, porque los métodos de extracción han ido mejorando.

Seguramente, todos oyeron hablar alguna vez del aceite de primera prensa

Antiguamente, el aceite se prensaba. Se colocaba en capachos, que eran de esparto, de fibra vegetal; eso se comprimía, y el primero era el de mejor calidad. Después, eso empezaba a levantar temperatura, y el segundo y el tercero eran espantosos. Pero la calidad de los aceites que se obtienen hoy, por métodos de centrifugación, con máquinas de acero inoxidable, que se trata de que estén en contacto con el oxígeno lo menos posible, es infinitamente superior a la de aquellos otros. Entonces, ahí es cuando empezaron a surgir todos estos problemas de adulteración. Y por eso aparecieron estas clasificaciones.

Obviamente, al final, será el consumidor el que defina qué producto utilizar o consumir. El problema es que hoy se le está ofreciendo un aceite que no es lo que se dice, es decir, se está engañando al consumidor. Entonces, nosotros planteamos que el consumidor debe tener todos los elementos para decidir. Si el aceite es virgen extra, perfecto, pero si no es virgen extra, entonces, que su etiqueta no diga "virgen extra", sino que diga "virgen", en el mejor de los casos. Ese es el tema.

SEÑOR SÁNCHEZ (José Pedro).- Lo que nosotros queremos es no engañar al consumidor. El consumidor puede elegir, pero nosotros tenemos que darle la información correcta para que pueda elegir. Así como en un producto se aclara que tiene exceso de azúcar o en la carne se indica cuál tiene más porcentaje de grasa, nosotros queremos que el consumidor tenga la información correcta para tomar la decisión. Si elige comprar un aceite virgen más barato y, para nosotros, sensorialmente peor, que lo elija, pero que no lo elija engañado, creyendo que es lo mismo que otras marcas pueden ofrecer.

En cuanto al número de productores, en realidad, podemos hablar del número de socios. Están los datos del censo, pero como en Asolur representamos a casi el 80 % de la producción de olivos, podemos decir que de los 68 socios que tenemos, 22 tienen menos de 10 hectáreas; 7 tienen entre 10 y 24 hectáreas; 15 tienen entre 25 y 49 hectáreas; 4 tienen entre cincuenta y noventa y nueve hectáreas; 3 tienen entre 100 y 500 hectáreas, y 1 tiene más de 500 hectáreas. También hay entre nuestros socios viveros individuales y asesores.

Respecto a las almazaras, en Uruguay hay treinta almazaras, y podemos decir, sin miedo a equivocarnos, que tenemos tecnología de punta. Desde el punto de vista industrial, estamos capacitados y con maquinaria suficiente como para hacer aceite de oliva de primer nivel. Ese no es el problema que tenemos en Uruguay.

SEÑOR AGUIRRE (Gonzalo).- Quiero agregar algo con respecto a la calidad. El proceso industrial para obtener aceite de oliva es mínimo. Es más, el aceite de oliva de calidad es el jugo de las aceitunas. Lo que tenemos que hacer para mantener esa calidad es empezar con fruta sana, hacer un buen procesamiento, en los tiempos y con las temperaturas adecuadas para que llegue al consumidor el jugo de la aceituna. Es un producto de mucha calidad. Estamos trabajando para hacerlo más sostenible, más amigable con el medio ambiente; ese es uno de los grandes desafíos. Como decía, el producto es cien por ciento jugo de aceituna.

SEÑOR ORTEGA (Marcelo).- El aceite de oliva es conocido por sus bondades para la salud; es un producto que tiene cualidades excepcionales para la salud, pero esas cualidades excepcionales están dadas por los antioxidantes, es decir, por algunos de sus componentes, que son menos del 2 % de la composición del aceite de oliva. Esos antioxidantes, los polifenoles, son los que sufren mayor deterioro, como decía Gonzalo, con el tiempo, con la luz, con el oxígeno, con la temperatura y cuando la fruta es mala. Una cosa es el aceite virgen extra, que sí tiene los polifenoles, que sí tiene los antioxidantes que contiene el aceite de oliva, y otra cosa es un aceite virgen o un aceite lampante, en los que esas características buenas del aceite de oliva se van perdiendo.

SEÑOR AGUIRRE (Gonzalo).- Incluso cuando en la botella está impreso "aceite de oliva", quizás, se confunde al consumidor, porque es un aceite refinado, sin olor, sin color, al que le agregan un porcentaje mínimo de aceite virgen para darle color y olor. Ese aceite refinado se presenta al consumidor como aceite de oliva.

SEÑOR SÁNCHEZ (José Pedro).- Quisiera referirme a la pregunta del diputado Fratti, con respecto a la fecha de vencimiento.

El aceite de oliva extra virgen no tiene fecha de vencimiento, pero sí tiene una fecha de consumo preferente. Si se fijan en las botellas de aceite de oliva verán que se indica cuál es el tiempo de consumo preferente. La mayoría de los productores de aceite de oliva del Uruguay manejamos un consumo preferente de dos años. ¿Eso significa que después de dos años el aceite de oliva no se puede consumir? No; se puede consumir, pero lo que no podemos garantizar, como productores, es que siga siendo extra virgen, porque, como se decía, el aceite, después de que se produce, solo empeora con el tiempo. Nos encantaría poder tener aceites de guarda o cosas más sofisticadas, pero la realidad es que en el caso del aceite, con cada día que pasa se vuelve peor, porque se va oxidando y los polifenoles van perdiendo su poder; entonces, el aceite va quedando menos picante, menos amargo, con aroma menos frutado. Por eso, nosotros lo guardamos en tanques de acero inoxidable, con temperatura controlada y atmósfera inerte. Lo que queremos, después de que lo producimos, es evitar la oxidación. Y, como decía, el consumo preferente del aceite de oliva extra virgen es durante dos años.

SEÑOR ORTEGA (Marcelo).- Con respecto a lo que se planteaba sobre la Unidad Defensa del Consumidor, debemos decir que ya fuimos ante este organismo. Cuando se logró la apertura arancelaria, ya hace años, se planteó esto a Defensa del Consumidor, y nos dijeron que ellos no podían hacer nada al respecto. Claro, ese no es un organismo de contralor. Una cosa es que yo me vaya a quejar por un producto en mal estado y otra es que vaya a plantear la caracterización de un producto, porque no son ellos los que la determinan.

SEÑOR SÁNCHEZ (José Pedro).- En cuanto a la pregunta de los agroquímicos, en realidad, los hongos se pueden controlar con fungicidas, pero la realidad es que eso generaría trazas en el aceite, y nosotros estamos apuntando a un producto de primerísima calidad que sea apto, por ejemplo, para ser exportado a Estados Unidos. Eso implica que no puede tener trazas ni residuos de ningún tipo de agroquímico. Lo que hacemos es aplicar oxicloruro de cobre, que es un fungicida de contacto que no genera residuos. Se puede aplicar algún sistémico, pero es desde la floración hacia atrás, porque lo que pretendemos es que el aceite que producimos sea completamente libre de trazas de cualquier tipo de agroquímico, ya que es en lo que nos queremos diferenciar.

La producción orgánica está arrancando, aún está en pañales. Seguramente, algún día se pueda; por ahora, con el oxicloruro de cobre estamos logrando buenos controles de fungicida. Eso quiere decir que lo podemos producir con cosecha temprana. Nosotros cosechamos la aceituna verde, cuando empieza a volverse un poquito violeta -la aceituna verde y la aceituna negra es la misma; a medida que la aceituna verde madura va tomando tonalidades violáceas y después negras- ; ese es el punto ideal para cosechar y lograr lo que en el mundo llaman aceites de cosecha temprana, que son los de máxima calidad. Si nosotros esperamos la cosecha -de esa manera, como decía Marcelo, los rendimientos aumentarían; nosotros obtenemos un 11 % o 12 % de rendimiento, y si esperamos podríamos tener un 18 %-, en realidad, esa fruta podría empezar a tener afectaciones por hongos. Produciríamos más aceites, pero de muy inferior calidad. Y, como decíamos, el camino que elegimos en Uruguay es el de aceite extra virgen de altísima calidad. Por eso hay consenso en el cien por ciento de los productores en cuanto a cosechar la aceituna verde.

SEÑOR REPRESENTANTE VEGA (César).- Quiero hacer una pregunta muy concreta, que tiene que ver con el capítulo anterior, porque hace unos veinte años, una de las empresas que arrancó con las plantaciones me regaló unos arbolitos. Si bien no hago aceite, consumo unas aceitunas como nunca compré en mi vida.

Estábamos hablando de la yerba mate, de la que, en realidad, sabemos muy poco, calculo que tan poco como lo que se sabía de olivos y de aceite de olivo en Uruguay. Pero de a un grano empieza siempre la gallina y al final se llena, porque la verdad es que es la fruta más plantada, por lejos.

Yo siempre soy muy optimista, pero creo que ustedes están parados en un lugar en el que no quisiera estar. También hay mucho fraude con la yerba mate y hay mucha competencia desleal. A la principal empresa que hay en Uruguay no le interesa que entre nadie al país a producir yerba mate -me lo dijo- ; tiene el monopolio. La empresa más grande es brasileña; ni siquiera es uruguaya.

Mi pregunta para ustedes, que son los que saben -por algo están acá; y lo pregunto porque, si no, todo se va a terminar complicando-, es cuáles son las instituciones que tienen que hacer los análisis y los controles en el Uruguay para que no exista esta competencia desleal.

Nosotros ya nos acostumbramos; hemos estudiado bastante y hace rato que estamos consumiendo aceite de oliva que traemos de los propios campos en los que se hace, porque vamos armando amistades; se están armando como clubes de gente que entiende que es un aceite verdaderamente bueno. Y hay una alta preocupación por el abandono. Lo vimos cuando fuimos a un campo a ver el pastoreo racional; vimos unas cuantas plantaciones grandes abandonadas.

Me parece que es importante que quede registrado en la versión taquigráfica cuáles son las instituciones que ustedes calculan que tienen que hacer el análisis y el control.

El diputado Fratti me comentaba que quería saber, concretamente, qué nivel de acidez corresponde a un aceite virgen y cuál al aceite extra virgen, eso que planteaban sobre el 0,8 % y el 2 %.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que eso ya fue contestado.

SEÑOR SÁNCHEZ (José Pedro).- Quisiera hacer una aclaración. No se trata del PH, sino que hablamos de acidez medida como porcentaje de ácido oleico. En realidad, las cadenas de triglicéridos van desprendiendo el ácido oleico a medida que va envejeciendo el aceite. Hablamos de hasta 0,8 % de ácido oleico libre para que el aceite sea extra virgen; y si contiene entre 0,8 % y 2 % de ácido oleico libre sería un aceite virgen; por encima de 2 %, es un aceite lampante.

SEÑOR PRESIDENTE.- La otra pregunta que quedó pendiente es hasta cuándo el LATU hizo los análisis correspondientes a los aceites importados.

SEÑOR ORTEGA (Marcelo).- Fue hasta el año pasado, cuando entró en vigencia el Decreto N° 194/2022 que redujo de 1,5 % a 0,5 % el cobro a las importaciones que se hacía para el LATU. El LATU empezó a tener tres veces menos de ingresos y por lo tanto los análisis pasaron a ser aleatorios.

Con respecto a lo que preguntaba César Vega, los análisis hoy los determina el Ministerio de Salud Pública. El LATU los hace, pero Salud Pública da la orden. Ahí nunca va a haber acción porque esto no les preocupa.

SEÑOR AGUIRRE (Gonzalo).- El análisis organoléptico lo hace la Facultad de Química; el LATU lo envía a la Facultad de Química.

SEÑOR SÁNCHEZ (José Pedro).- Creemos que sería razonable que al momento de importar un aceite de oliva extra virgen se pague un análisis a la Facultad de Química que tiene un panel sensorial de primer nivel avalado por el COI que año a año pasa evaluaciones muy exigentes. Tenemos uno de los mejores paneles de cata del mundo. Entre los requisitos habría que poner que vayan a la Facultad de Química, manden una muestra y lo analicen. Eso nos parece algo bastante razonable.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por ignorancia pregunto: ¿qué es el COI exactamente?

SEÑOR AGUIRRE (Gonzalo).- El COI es el organismo gubernamental que regula todo lo que tenga que ver con el aceite de oliva. Su sede está en Madrid y Uruguay es un país miembro. Dado que se hizo referencia al COI voy a hacer mención a algo sobre lo que estamos trabajando. El COI realiza un concurso muy prestigioso que se llama Mario Solinas y siempre se ha hecho en Madrid. Allí se premian los mejores aceites del mundo del hemisferio norte y el hemisferio sur. Estamos trabajando con la mesa olivícola en la que están presentes varios ministerios y facultades, el INIA y el LATU, y presentamos al COI la iniciativa de ser sede para el próximo concurso Mario Solinas hemisferio sur. Sería la primera vez que el concurso se separe en hemisferio norte y hemisferio sur y se haga en Uruguay. Hemos estado en tratativas a través del Ministerio de Relaciones Exteriores y la embajada de Uruguay y eso está casi aprobado; falta la confirmación de Argentina. La Unión Europea dio el visto bueno; todos están a favor y pensamos que se va a dar. Pensamos que en noviembre este organismo gubernamental en Madrid va a aprobar -tiene que ser por unanimidad- que Uruguay sea sede del Mario Solinas el año próximo. Creo que es un acontecimiento muy importante y sería muy bueno buscar el apoyo de todos; a nivel interno va a ser muy favorable para el aceite de oliva y también va a ser muy favorable a nivel internacional.

SEÑOR REPRESENTANTE MENÉNDEZ (Rafael).- Hay una cuestión de orden práctico. Entendemos cuál es el reclamo y que cada partida de aceite que llega a

Uruguay tendría que ser sometida a análisis. Ustedes le dan primordial interés al organoléptico, al sensorial. Visto que hay una organización internacional, ¿no es más fácil pedir eso en origen? Una vez que tenemos el producto acá, si fuera virgen en vez de extravirgen, se complicaría en el sentido del etiquetado.

SEÑOR REPRESENTANTE FRATTI (Alfredo).- Me pareció que ustedes se referían al análisis sensorial. Si uno lo quiere poner en el papel tiene que haber una justificación; digo esto por desconocimiento. Ustedes me dicen: "Hasta 0,8 es extravirgen; de 0,8 a 2 es virgen, y más de 2 es tal cosa". Está bravo para que un panel sensorial me diga si 0,9 está fuera. Menciono esto a los efectos prácticos; me parece que un análisis de laboratorio sería mucho más sencillo, sobre todo porque hay que ver que no estamos solos en el mundo y los otros países van a exigir que no pongamos trabas paraarancelarias y todas esas cuestiones.

SEÑOR SÁNCHEZ (José Pedro).- La acidez es uno de los requisitos para que un aceite sea extravirgen o virgen. El otro requisito es que sensorialmente no tenga defectos y que tenga aromas frutados, que es lo que garantiza que sea un aceite extravirgen de buena calidad. Yo les puedo garantizar que los paneles sensoriales se calibran y que para medir son una herramienta igual de efectiva que un peachímetro, una titulación o un análisis de laboratorio. Por ahí no hay ninguna duda. Como decía, tenemos un panel sensorial calibrado, validado y controlado por el COI que nos da las garantías del caso. Nosotros estamos jugando esas reglas también. Mandamos las muestras y sabemos que ese es un panel de cata muy profesional; podemos ir tranquilos sabiendo que tenemos la herramienta adecuada para medir eso.

SEÑOR ORTEGA (Marcelo).- Uruguay es miembro del COI -que como se dijo es el Comité Olivícola Internacional- y firmó reconocer las determinaciones que este organismo exige. Es el COI el que establece cómo se determinan los aceites de oliva. El análisis sensorial está estipulado como uno de los análisis fundamentales para determinar su calidad; no es un capricho aleatorio, sino algo que existe. El COI como organismo internacional da las recomendaciones; no se puede inmiscuir en lo que cada país hace. Cada país determina cómo controla a nivel de sus organismos que no haya fraude alimenticio. El COI da las herramientas y establece cómo se determinan las calidades de los aceites de oliva.

SEÑOR SÁNCHEZ (José Pedro).- Normalmente, las partidas que vienen tienen un panel en origen que dice que son extravirgen. Esos paneles son muy laxos, pro exportadores del país de origen. Supongamos que cuando el aceite extravirgen sale del país de origen está muy en el límite, y después que sale de ahí, con todo el tránsito que tiene y la exposición a altísimas temperaturas en el embarque, llega aquí no siendo extravirgen. Ese es el motivo por el que nuestro requisito es hacerlo aquí y no en origen.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se nos ha terminado el tiempo. Quedaron quizás muchas cosas más para seguir preguntando.

SEÑOR AGUIRRE (Gonzalo).- Nos gustaría dejar una constancia. Hay otro tema que tiene que ver con la UTE. Nosotros pagamos una tarifa muy alta por dos o tres meses de cosecha, cuando tenemos que trabajar 24 horas. Nos gustaría dejar la inquietud en la versión taquigráfica para ver si podemos llegar a tener una tarifa zafral.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si hay algo que quedó pendiente podemos hacer una nueva convocatoria o se pueden comunicar al correo electrónico de la Comisión. Quédense tranquilos porque lo vamos a tratar cuando tratemos este tema con lo que ustedes nos informaron hoy.

Agradecemos a la delegación; disculpen lo corto del tiempo.

Queda pendiente una visita a alguna de sus fábricas.

Se levanta la reunión.

